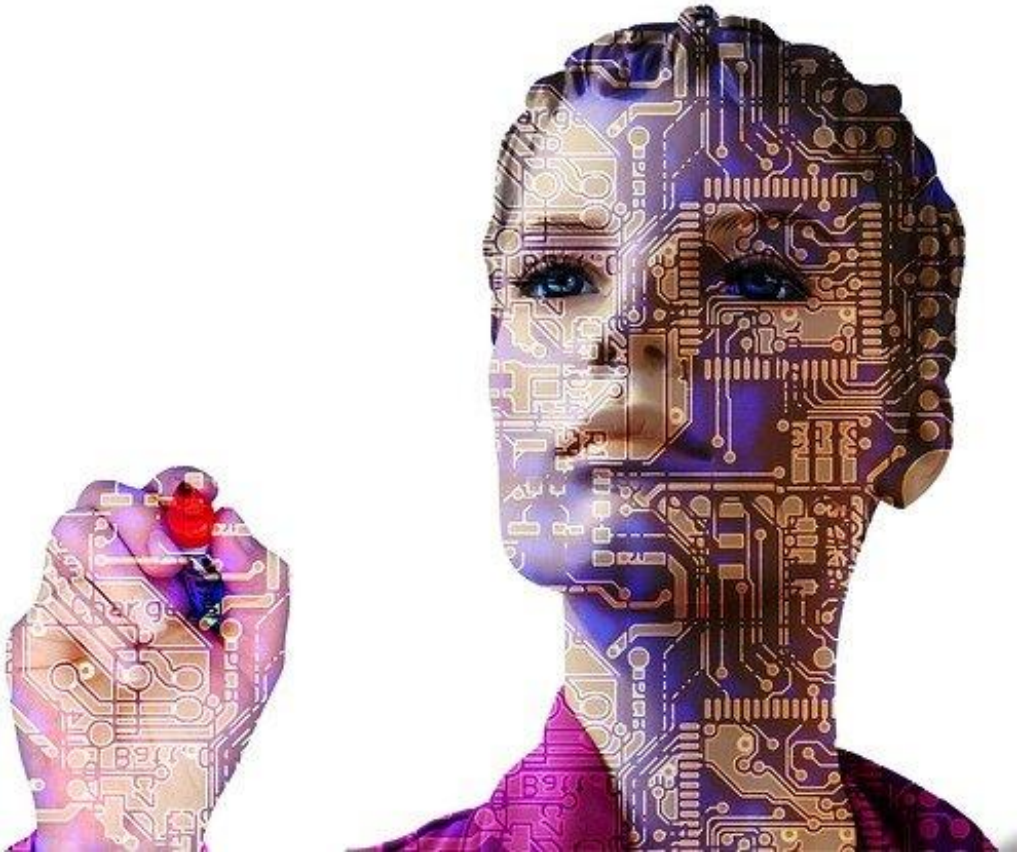
Les rouages du marché international

Cette stratégie est un moyen pour vous d'améliorer votre Système Alpha.



The great opportunity
(la grande opportunité)

Il faut viser large pour toucher une plus grande audience, je ne vous apprend rien.

C'est la raison pour laquelle je vous propose d'utiliser mon Système à l'international.

Car il faut bien comprendre qu'une fois que vous maitrisez les techniques du Système Alpha, rien ne vous empêche de les appliquer aussi pour les autres langues.

Faites vos textes de ventes dans un maximum de langues !

Imaginez mettre un produit en vente sur plusieurs marchés en même temps.

Vous multipliez vos ventes !

Et nul besoin de maitriser parfaitement les langues étrangères, nous verrons cela par la suite.

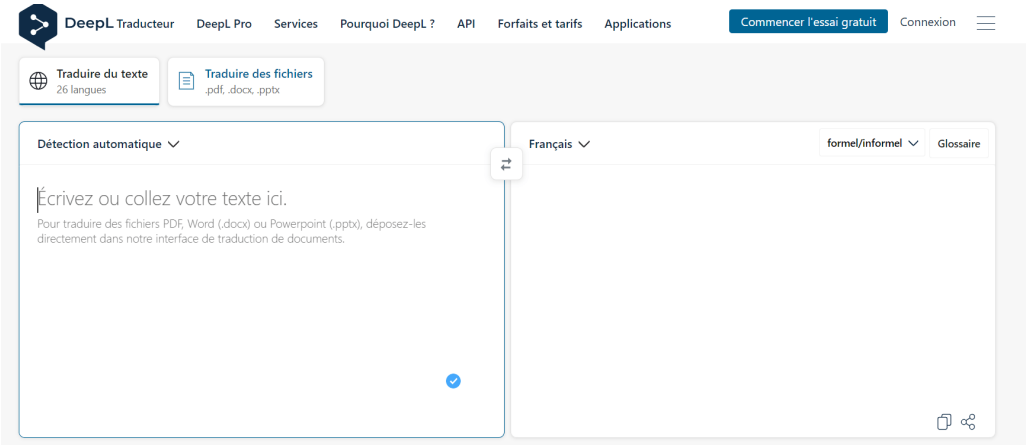
La traduction

Vous le savez déjà, aujourd'hui il existe des traducteurs.

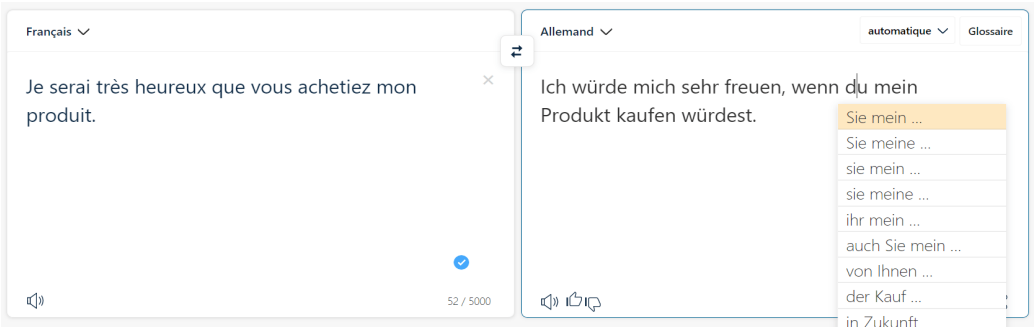
Ils sont tous plus ou moins fiables.

Le plus connu est Google Translate, mais je vais vous en présenter un bien meilleur.

Je parle de DeepL.com, je l'utilise à chaque fois que je dois traduire un texte.



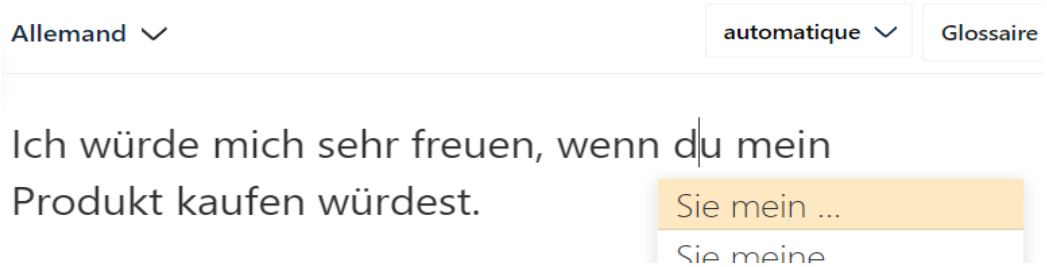
L'avantage de ce site est de pouvoir choisir le mot le plus adapté à la situation d'un simple clic.
Voyez par vous-même.



À mon avis, il s'agit du meilleur traducteur.

J'ai volontairement mis une phrase en allemand, car je maitrise bien cette langue et que si vous ne connaissez pas certaines subtilités, vous allez rapidement faire des erreurs de traductions.

Si vous regardez, le site a tendance à traduire le "vous" par "du", ce qui est incorrect puisque dans ce cas vous allez tutoyer vos clients.



À moins que vous ne vouliez vraiment les tutoyer (c'est peut-être le cas), il ne faut pas utiliser "du" mais plutôt la deuxième option commençant par "Sie".

Ce n'est qu'un exemple des subtilités qui peuvent manquer avec les traductions.

Et si vous ne corrigez pas ces subtilités, les gens le verront. Ce n'est pas professionnel.

Il faut donc un minimum de connaissance de la langue, sans forcément être bilingue.

Normalement, si vous traduisez en anglais sur DeepL, vous n'aurez aucun de ce genre de problèmes. Il faut dire que l'anglais est très simple contrairement à certaines langues.

La conquête de nouveaux marchés

Le marché étranger ne vous permet pas seulement de diffuser votre produit à l'étranger, il vous permet d'exploiter de nouveaux marchés qui n'existent pas en France.

Je vais prendre l'exemple sur un produit qui me tient à cœur.

Vous allez peut-être trouver cela bizarre, mais j'aime beaucoup ce genre de pilules.

Je n'en consomme pas bien-sûr mais je trouve très amusant de vendre ce genre de produit et que des gens en consomment.

Bref pourquoi je prend cet exemple ?

Tout simplement parce que l'industrie des pilules minceur est une immense industrie aux États-Unis.

C'est un marché qui cartonne.

Et il y a 2 raisons à cela :

La première est qu'il y a énormément d'obèses aux États-Unis.

La seconde est que les juridictions sont beaucoup moins sévères aux États-Unis que dans des pays comme la France.

En France, quand on veut vendre des pillules il faut que tout soit approuvé et réapprouvé par une juridiction ennuyeuse de bureaucrates incompétents... vous voyez ce que je veux dire.

De toutes facons, tout est mieux aux États-Unis, vous le savez.

Si je vous donne cet exemple, c'est que dans de nombreux cas, il sera beaucoup plus rentable pour vous de choisir des produits américains plutôt que des produits français.

Souvent, lorsque vous n'arrivez pas à vendre un produit à des Français, vous le vendrez avec succès à des Américains.

Et rien ne vous empêche de tester aussi les marchés allemands, espagnols, italiens, russes... il n'y a aucune limite.

Maintenant que vous avez toutes les cartes en mains, vous pouvez vous lancer à la conquête des marchés internationaux !